



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez  
Unię Europejską w ramach  
Europejskiego Funduszu  
Społecznego

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



<b>Nazwa przedmiotu</b>		<b>Kod ECTS</b>	
Negocjacje biznesowe firm technologicznych		13.3.0830	
<b>Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot</b>			
Katedra Makroekonomii			
<b>Studia</b>			
<b>wydział</b>	<b>kierunek</b>	<b>poziom</b>	wszystkie
Wydział Chemii	Biznes chemiczny	forma	stacjonarne
		moduł	wszystkie
		specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
<b>Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)</b>			
prof. UG, dr hab. Przemysław Kulawczuk			
<b>Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin</b>		<b>Liczba punktów ECTS</b>	
<b>Formy zajęć</b>		2	
Ćw. audytoryjne		zajęcia 30 godz.	
<b>Sposób realizacji zajęć</b>		konsultacje 5 godz.	
zajęcia w sali dydaktycznej		praca własna studenta 15 godz.	
<b>Liczba godzin</b>		RAZEM: 50 godz. - 2 pkt. ECTS	
Ćw. audytoryjne: 30 godz.			
<b>Termin realizacji przedmiotu</b>			
2022/2023 zimowy			
<b>Status przedmiotu</b>		<b>Język wykładowy</b>	
fakultatywny (do wyboru)		polski	
<b>Metody dydaktyczne</b>		<b>Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne</b>	
Ćwiczenia – warsztaty oparte o krótkie studia przypadków poprzedzone wstępami merytorycznymi prowadzącego po których następują ćwiczenia negocjacyjne. Projekty w małych grupach (2 - 3 osobowych) – przygotowanie strategii negocjacyjnej na negocjacje strategiczne w konkretnym przypadku a następnie przeprowadzenie negocjacji z partnerami negocjacyjnymi.		<b>Sposób zaliczenia</b>	
		Zaliczenie na ocenę	
		<b>Formy zaliczenia</b>	
		Projekt: Praca grupowa (2-3 osoby) polegająca na przygotowaniu prezentacji strategii negocjacyjnej firmy z szeroko rozumianej branży chemicznej, farmaceutycznej lub biotechnologii (lub pokrewnych) oraz przeprowadzenie negocjacji z partnerami negocjacyjnymi.	
		<b>Podstawowe kryteria oceny</b>	
		Punkty za prezentację: 50%, punkty za aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach 50%. Ocena bdb – 91% i więcej, db plus - 81-90%, db – 71-80%, dst plus 61-70%, dst - 50-60% , ocena nast. Poniżej 50% punktów. Kryteria oceny projektu grupowego: przejrzystość strategii negocjacyjnej, skuteczność w osiąganiu celów, otwarcie na długookresową współpracę z partnerami. biznesu technologicznego.	
<b>Sposób weryfikacji założonych efektów kształcenia</b>			
Projekt grupowy, aktywność na zajęciach, udział w dyskusji, ćwiczenia na zajęciach (K_BCh_W01, K_BCh_W12, K_BCh_U09, K_BCh_U11, K_BCh_U12, K_BCh_K02, K_BCh_K03)			
<b>Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi</b>			
<b>A. Wymagania formalne</b>			
Skończony kurs ekonomii			
<b>B. Wymagania wstępne</b>			
Brak			

**Cele kształcenia**

Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy teoretycznej z zakresu negocjacji i etyki negocjacyjnej oraz nabycie umiejętności praktycznych stosowania technik negocjacyjnych w warunkach firm technologicznych.

**Treści programowe**

Temat 1. Specyfika negocjacji w przedsiębiorstwach technologicznych

Wprowadzenie

- 1.1. Możliwe przedmioty negocjacji w przedsiębiorstwach. Specyfika negocjacji w biznesie technologicznym
- 1.2. Negocjacje pakietowe
- 1.3. Zakres swobody wyboru
- 1.4. Pola ustępstw. Dylematy pola ustępstw
- 1.5. Zasady negocjacji
- 1.6. Struktura negocjacji
- 1.7. Wybrane techniki negocjacji

- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzy

Temat 2. Elementarne umiejętności negocjacji. Wykład interaktywny

Wprowadzenie

- 2.1. Umiejętność słuchania i zrozumienia partnera
- 2.2. Planowanie i przygotowanie
- 2.3. Ocena szans i możliwości
- 2.4. Handlowanie ustępstwami
- 2.5. Tworzenie środowiska WIN-WIN
- 2.6. Warsztat – nabywanie elementarnych umiejętności negocjacji

- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzy

Temat 3. Negocjacje w warunkach wymuszonych lub w sytuacjach konfliktowych. Wykład interaktywny

Wprowadzenie

- 3.1. Sytuacje trudne i konfliktowe w przedsiębiorstwach
- 3.2. Sposoby zamiany sytuacji konfliktowej na negocjacyjną
- 3.3. Warsztat w grupach – negocjowanie zmian strukturalnych (restrukturyzacji zatrudnienia) w przedsiębiorstwie
- 3.4. Warsztat w grupach - negocjowanie o uzyskanie pozycji przy fuzji przedsiębiorstw

- Ćwiczenie w zakresie opanowania wiedzy

Temat 4. Warsztat negocjacyjny – negocjacje struktury kapitałowej nowej firmy

Temat 5. Warsztat negocjacyjny – negocjacje z firmą venture capital

Temat 6. Warsztat negocjacyjny – negocjacje w warunkach zagrożenia IP

Temat 7. Warsztat negocjacyjny – negocjacje fuzji czy przyjęcia

Temat 8. Warsztat negocjacyjny – negocjacje z odchodzącymi pracownikami

Temat 9. Warsztat negocjacyjny – negocjacje z partnerem produkcyjnym

Temat 10. Warsztat negocjacyjny – negocjacje umowy dystrybucyjnej

Temat 11. Warsztat negocjacyjny – negocjacje handlowe (ceny i warunki dostaw produktów technologicznych)

Temat 12. Warsztat negocjacyjny – negocjacje umowy kredytowej na finansowanie biznesu technologicznego

Ćwiczenia będą miały charakter warsztatowy. W ramach każdego warsztatu instruktor i studenci będą konstruowali sytuacje decyzyjne, testowali rozwiązania, analizowali wyniki i budowali uogólnienia. Zajęcia będą miały charakter warsztatów menedżerskich i będą włączały uczestników do podejmowania decyzji o wysokim poziomie odpowiedzialności.

**Wykaz literatury****A. Literatura wymagana do ostatecznego zaliczenia zajęć (zdania egzaminu):**

A.1. wykorzystywana podczas zajęć

1. Przedsiębiorczość technologiczna XXI wieku, praca zbiorowa pod red. P. Kulawczuka i M. Bąka, IBnDiPP, Warszawa 2010
2. Zarządzanie działalnością operacyjną. Analiza przypadków: praca zbiorowa R. Johnson i inni, WN PWN, Warszawa 2002
3. Z. Nęcki: Negocjacje w biznesie, Wyd. PSB, Warszawa 1995, wyd. IV i kolejne wydania lub inna dowolna pozycja w zakresie negocjacji biznesowych
4. Poradnik eksportera dla MSP. Specyfika negocjacji w eksporcie, r. 10.2., Negocjowanie kontraktu r. 10.4, Praca zbiorowa: M. Bak, P. Kulawczuk, M. Szczepaniec, I. Mitrocuk, Praca do pobrania z Internetu: <http://www.parp.gov.pl/>

A.2. studiowana samodzielnie przez studenta

Materiały: studia negocjacyjne dostarczone przez wykładowcę

**Kierunkowe efekty kształcenia**

K\_BCh\_W01 opisuje relacje między ekonomią i funkcjonowaniem przemysłu chemicznego

**Wiedza**

Student po kursie swobodnie posługuje się aparatem pojęciowym z zakresu strategii negocjacyjnych firm technologicznych, zna główne problemy decyzyjne w

<p>K_BCh_W12 ma podstawową wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury ekonomiczne w biznesie chemicznym oraz ma elementarną wiedzę o zasadach i motywach działania człowieka w tych strukturach</p> <p>K_BCh_U09 wykorzystując nabytą wiedzę, umiejętności oraz różnorodne źródła informacji naukowej samodzielnie przygotowuje prace pisemne oraz wystąpienia ustne</p> <p>K_BCh_U11 wykorzystuje zdobytą wiedzę ekonomiczną w samodzielnym podejmowaniu działalności gospodarczej i rozstrzygania dylematów pracy zawodowej</p> <p>K_BCh_U12 potrafi brać udział w analizach i ocenach alternatywnych rozwiązań problemów ekonomicznych i dobierać metody oraz instrumenty pozwalające racjonalnie je rozstrzygać</p> <p>K_BCh_K02 pracuje indywidualnie wykazując inicjatywę i samodzielność w działaniach oraz efektywnie współdziała w zespole, pełniąc w nim różne role</p> <p>K_BCh_K03 samodzielnie ustala lub realizuje ustalony plan działania określając priorytety służące jego realizacji</p>	<p>przedsiębiorstwach technologicznych oraz zna podstawowe techniki negocjacyjne.</p>
	<p><b>Umiejętności</b></p> <p>Student potrafi zaprojektować sytuację negocjacyjną, przyjąć odpowiednią strategię negocjacyjną, wybrać odpowiednie techniki negocjacji oraz skutecznie przeprowadzić negocjacje.</p>
	<p><b>Kompetencje społeczne (postawy)</b></p> <p>Student potrafi efektywnie uczestniczyć w podejmowaniu i realizacji grupowych zadań projektowych, dotyczących zaprojektowania strategii negocjacyjnej i rozwiązywania problemów w firmach technologicznych na współczesnym rynku</p>
<p><b>Kontakt</b></p> <p>pkl@post.pl</p>	